

OLSEN: Oportunidad de Negocio para Incursionar en el Mercado Colombiano.

Monografía de Grado para Optar por el Título de Profesional en Negocios Internacionales

Rigo Alexander Diaz Crespo

Universidad Piloto de Colombia.
Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales.
Programa de Negocios Internacionales.
Monografía de Grado.

Marzo 2016

OLSEN: Oportunidad de Negocio para Incursionar en el Mercado Colombiano.

Monografía de Grado para Optar por el Título de Profesional en Negocios Internacionales

Tutor:
Fernando Jordán
Judith Salinas

Rigo Alexander Diaz Crespo

Universidad Piloto de Colombia.
Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales.
Programa de Negocios Internacionales.

Marzo 2016
Tabla de Contenidos

Resumen	1
Introduccion	2
Objetivos	4
Marco Contextual.....	5
Capitulo 1 Caracterizacion del Mercado Colombiano.....	7
Capitulo 2 Línea Médica Olsen para Llevar al Mercado Colombiano	11
Capitulo 3 Ventajas y Desventajas	14
Conclusiones	17
Bibliografia	18
Anexos	19

Lista de graficas

Grafico 1: PIB Salud	8
Grafico 2: Mesa Versatile	12
Grafico 3: Mesa para exámenes	13

Resumen

El estudio realizado en el Estado de Santa Catarina, es acerca de las relaciones nacionales e internacionales, tanto del Estado como de las empresas brasileñas. Entre estas relaciones se destaca países de habla portuguesa como Angola y Portugal, ya que al tener el mismo lenguaje, tienden a disminuir las barreras para hacer negocios con Brasil. Por otro lado se cuenta con una ubicación estratégica; Argentina, país de se habla hispana, fronterizo con Brasil cuenta con ubicación privilegiada para el comercio.

En el correspondiente estudio, se analiza la posibilidad de entrar en el mercado colombiano, específicamente en clínicas y hospitales ubicados en la ciudad de Bogotá bajo el respaldo de Olsen, empresa pionera en la fabricación de equipos de medicina que cuenta con una demanda significativa de sus productos a nivel internacional, por su calidad e innovación, se puede apreciar que esta empresa no tiene presencia en Colombia.

Analizando la posibilidad de entrar en el mercado colombiano, se tendrá en cuenta las ventajas y desventajas que podrían encontrarse para tener una idea más clara al entrar a nuestro mercado objetivo.

Introducción

A lo largo de la historia, las empresas brasileñas han llevado sus productos y mercancías a Europa, América del sur, América del norte y parte de Asia, incrementando así su participación en los mercados internacionales y adquiriendo una imagen privilegiada y prestigiosa en el mercado global.

Una de las empresas brasileñas, que ha mantenido su trayectoria y que a lo largo de la historia ha crecido a nivel nacional e internacional es Olsen, la cual tiene 37 años en el mercado y ha exportado sus productos a más de 100 países en toda su trayectoria de crecimiento, compitiendo directamente con empresas de países como, Estados Unidos, España, Portugal, entre otros.

Sin embargo y a pesar de abarcar un gran mercado, Olsen no ha tenido una participación significativa en Colombia, teniendo esto en cuenta, podría ser una oportunidad de negocio para Olsen al estudiar y analizar el mercado Colombiano, y de esta manera incursionar en el mismo, observando detalladamente cuales serían las ventajas y desventajas, de abrir una sucursal en el país.

Adicionalmente se tiene en cuenta que en Colombia, “los hospitales y clínicas en un 80% son del estado y el 20% restantes son capitales mixtos y privados” los servicios de salud humana privada registraron un crecimiento de 10,1% en los ingresos y de 6,0% en el personal ocupado sin agencias, respecto al mismo trimestre de 2014. En el año 2015, los ingresos crecieron 11,8% y el personal ocupado sin agencias 4,8% (DANE, 2015, pág. 23) lo que nos da un panorama del mercado en el cual podrían entrar los productos de Olsen y específicamente hacia qué nicho de mercado, sin abarcar necesariamente todo

el país, sino ciudades donde se encuentren la mayor cantidad de clínicas y hospitales, como la ciudad de Bogotá.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar la posibilidad de incursionar en el mercado Colombiano, bajo el respaldo de la multinacional Olsen, segmentando el mercado para evidenciar una oportunidad de negocio.

Objetivos Específicos

- Caracterizar el mercado hospitalario en la ciudad de Bogotá, seleccionando mínimo una categoría del nivel hospitalario.
- Determinar los productos de la línea medica de Olsen, que podrían introducirse en el mercado Colombiano.
- Analizar las ventajas y desventajas encontradas, determinando la posibilidad de incursionar en el mercado Colombiano.

Marco Contextual

En la misión académica realizada a Brasil, específicamente en el Estado de Santa Catarina, en donde se conocieron las instalaciones de Olsen, una empresa que nació y creció en el rubro odontológico.

En la década de 1990, consciente de su práctica industrial, lanzó una línea de equipos médicos, con base en los mismos conceptos que ya la habían consagrado en la odontología: calidad, durabilidad e innovación.

El compromiso con la innovación es parte de la marca Olsen, y no apenas por la necesidad de un slogan publicitario, sino por la cultura, identificación y perpetuación de valores que son diseminados en la fábrica y reflejados en todos los productos.

Consolidada en Brasil hace más de 37 años, Olsen sigue descubriendo nuevos mercados y ya está presente en más de 100 países, lo que le ha ayudado a obtener distinciones y certificaciones, tales como la certificación en calidad ISO 9001 y la certificación INMETRO, distinguiéndola de otras compañías, al ir a la vanguardia y de igual manera por ser un pilar en la innovación de los productos que estos venden, diferenciándolo de los demás por su sello de calidad y diseños, que como dicen ellos deben ser los más cómodos y adecuados para ayudar a los mejores médicos y odontólogos en la prestación de sus servicio hacia la comunidad. (Olsen, 2015)

Teniendo en cuenta la trayectoria de Olsen a primera vista sería una gran oportunidad de negocio traer a Colombia los productos que la empresa fabrica, ya que Olsen aún no tiene presencia en Colombia; y, en este país hay gran cantidad de Clínicas y hospitales;

siendo éste un amplio mercado para ingresar, además de esto Olsen ofrecería respaldo y confianza al mercado Colombiano, ya que desde sus inicios hasta la actualidad, ha ganado reconocimiento con sus innovadores productos y certificaciones de calidad en los mismos.

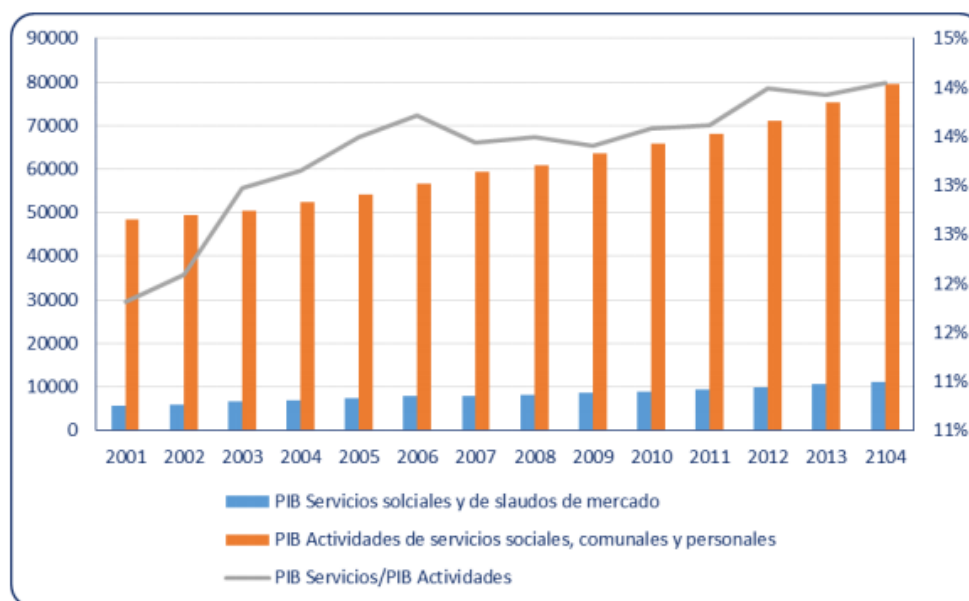
Capítulo 1

Caracterización del Mercado Colombiano

El sistema de salud en Colombia está regulado por el gobierno nacional, por intermedio del Ministerio de la Salud y Protección Social bajo mandato constitucional y delegado en parte al sector privado. El sistema vigente en Colombia está reglamentado por la Ley 100, expedida en 1993, la cual reglamenta el sistema general de seguridad social de Colombia.

Participación del sector de Servicios de salud en el PIB

De acuerdo con la información de análisis financieros, en el sector de servicios sociales, comunales y personales se invirtió un total de \$73.510 mil millones de pesos que corresponden al 15,4% del PIB total de este año. En el 2013 se registró una inversión de \$75.400 mil millones, el 15,3% del PIB de ese periodo. En el subsector de servicios sociales y de salud de mercado se invirtieron \$11.169 mil millones en el 2014 y \$10.501 mil millones en el año anterior. En el gráfico 0.1 se puede observar el crecimiento en la inversión en el sector de servicios sociales, comunales y personales y la asignación a salud. (Fintender, 2014, pág. 52)

Grafico 1: PIB Salud

Fuente: Grafico 0.1: PIB Salud-disponible en <file://www.findeter.gov.co/descargar.php?idFile=217780>

Según el grafico 1, en el año 2014 la variación en el PIB fue de 4,6%, en el año anterior esta variación fue de 4,9%; se puede observar una desaceleración. Esto se ve reflejado en la disminución en la variación de la inversión en el sector de servicios sociales, comunales y personales, que creció 5,5% en 2014 y 6% en el 2013. Lo que permite entender que el sector de servicios sociales y de salud está incrementando su capacidad de inversión, lo que sería beneficioso para la multinacional Olsen.

Establecimientos De Salud

Las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS) son los hospitales, clínicas, laboratorios, consultorios que prestan el servicio de salud. Pueden ser públicas o privadas. Para efectos de clasificación en niveles de complejidad y de atención se caracterizan según el tipo de

servicios que habiliten y acreditan. En Colombia hay aproximadamente 157.000 IPS, según cifras del DANE y datos de estudios del Ministerio de Salud y Protección Social, de las IPS reportadas, el 84,3% corresponden al primer nivel de atención, el 13,4% al segundo nivel y el 2,3% al tercer nivel de atención según sus características. (DANE, 2015)

Los niveles de complejidad en hospitales en Colombia son los siguientes:

- Baja complejidad (Nivel 1): Se dedican a realizar intervenciones y actividades de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, consulta médica y odontológica, internación, atención de urgencias, partos de baja complejidad y servicios de ayuda diagnóstica básicos.
- Mediana complejidad (Nivel 2): Son instituciones que cuentan con atención de las especialidades básicas como lo son pediatría, cirugía general, medicina interna, ortopedia y gineco-obstetricia con disponibilidad las 24 horas en internación y valoración de urgencias.
- Alta complejidad (Nivel 3): Cuentan con servicios de alta complejidad que incluyen especialidades tales como neurocirugía, cirugía vascular, neumología, nefrología, dermatología, etc.

Segmento del Mercado

Inicialmente consideraremos clínicas de nivel 1 en la ciudad de Bogotá, las cuales son de baja complejidad, esto debido a que los productos con los cuales la empresa incursionará en el mercado, son de primer uso, esto quiere decir, que son para pacientes los cuales van a consultas rutinarias, al igual que en el caso de Odontología donde, el producto encajaría perfectamente para consultorios.

En Bogotá hay aproximadamente 2500 centros médicos de nivel 1, de los cuales hay 1120 consultorios clínicos, 660 centros odontológicos, 380 ópticas, y los 340 restantes entre centros auditivos y centros de primera atención. (Centros medicos y hospitales, 2015)

Lo que nos brinda una idea más clara del nicho de mercado al cual vamos a llegar, los cuales son, los consultorios clínicos y centros de primera atención, donde hay un aproximado de 1300 en la ciudad de Bogotá.

Capítulo 2

Línea Médica Olsen para Llevar al Mercado Colombiano

Para sus exportaciones Olsen maneja principalmente la línea médica, en la cual exportan la línea de mesas y la línea de sillones, siendo la línea de mesas la que llama más la atención, ya que con ésta se presta un mejor servicio de atención a los pacientes, y comodidad para los especialistas o doctores quienes las utilizan como apoyo en su trabajo rutinario.

Dentro de sub-línea médica, de la línea de mesas se puede encontrar:

- Mesa para exámenes: Utilizada para atender a clientes de 1er nivel.
- Mesa Versatile: Mesa Multifuncional, para operaciones de 1 nivel.
- Mesa performance: Utilizada para ser sillón y Camilla.
- Performance Gineco: Utilizada para procedimientos ginecológicos.

Los productos de la sub-línea más adecuados para las necesidades del mercado colombiano son:

Grafico 0.2: Mesa Versatile



Fuente: Grafico 0.2: Mesa Versatile-disponible en <http://www.olsen.odo.br/es>

Esta mesa posee las siguientes características:

- Extensión movable para apoyo de las piernas con bandeja de acero inoxidable acoplada
- Automática con 4 movimientos (movimientos del respaldo e inclinación pélvica del asiento en 30°)
- Posición de Emergencia (Trendelemburg)
- Control por Pedal
- Dos motores eléctricos Bosch (libres de aceite)
- Capacidad de por lo menos 135Kg (Norma ISO 6875)
- Precio aproximado: \$400 USD

Esta mesa, tiene su distintivo y es primordial para el trabajo en centros médicos, al optimizar el espacio de los consultorios, por su diseño de 4 cajones frontales y laterales, además de que es un mueble multifuncional, ya que puede ser utilizada para ginecología, ultrasonido y otros procedimientos clínicos.

Grafico 0.3: Mesa para exámenes



Fuente: Grafico 0.3: Mesa para exámenes-disponible en <http://www.olsen.odo.br/es>

Esta mesa posee las siguientes características:

- Indicada para atención ambulatoria;
- Movimiento eléctrico de regulación de altura, accionado por motor eléctrico Bosch y sistema de tornillo sin fin, libre de aceite;
- Sección de apoyo de cabeza movable;
- Soporte para rollo de papel descartable;
- Ruedas con frenos;
- Rejilla lateral para mayor seguridad del paciente;
- EXCLUSIVO: Elimina la necesidad de uso de escalera.
- Precio aproximado: \$250 USD

Esta mesa tiene una característica fundamental la cual es, que se puede encontrar en los consultorios y hospitales, siendo esto una ventaja, ya que su demanda en el mercado es mayor, además de esto el equipo fue diseñado para brindar servicios médicos de primera atención y de esta manera prestar comodidad a los pacientes.

Capítulo 3

Ventajas Y Desventajas De Entrar En El Mercado

Se analizarán las ventajas y desventajas, que se encontrarían para que la multinacional Olsen ingrese en el mercado Colombiano.

Ventajas

- Al entrar con productos de alta calidad, diseños agradables, y con tecnología, se tiene una ventaja comparativa frente a compañías que producen o comercializan los mismos productos.
- La fabricación de los productos de la marca Olsen, se hace con materias primas de alta calidad, que aseguran la durabilidad de cada uno de sus productos.
- Los productos de Olsen están en constante innovación y a la vanguardia utilizando las nuevas tecnologías.
- Los gravámenes en las posiciones arancelarias correspondientes a los equipos de línea médica, con los cuales se pretende entrar a las clínicas y hospitales de Bogotá, son del 0.6% al 0.8%, correspondientes. Permitiendo que los productos seleccionados tengan mayor facilidad de entrada. (Observar Anexo1). Adicional vemos que en las restricciones no arancelarias, los productos tienen vistos buenos y un gravamen libre, comprendiendo esto como un beneficio, para la empresa Olsen. (Observar Anexo2)

- Zona Francas Especiales: se pueden aprovechar los beneficios de las Zonas Francas ubicándose incluso fuera de las Zonas Francas Permanentes.
A fin de promover nuevas inversiones y la expansión de las existentes, los inversionistas tienen la opción de firmar un Contrato de Estabilidad Jurídica, lo que garantiza las condiciones claves para fomentar la inversión. (Dian, 2013)

Desventajas

- La devaluación del peso frente al dólar, y la pérdida de valor de la moneda, pueden generar unos costos más elevados a la hora de hacer la gestión de importación de los productos desde Brasil a Colombia y de igual manera, los costos posibles de transporte de la mercancía. (Pro Colombia, 2015)
- La problemática del estado, frente a las confrontaciones de paz que se vean actualmente, esta es una desventaja, ya que genera incertidumbre, al inversionista en este caso Olsen.
- La barrera Idiomática, ya que al ser dos países que están en el mismo continente, no comparten el mismo lenguaje, lo que puede verse como una barrera cultural significativa, tanto para el inversionista, como para los clientes.
- Competir directamente con empresas Colombianas las cuales fabrican muebles médicos a muy bajo costo, con materia prima de baja calidad.
- Una desventaja al traer los productos, es el ajuste que tendrá el impuesto del IVA al 19% esto generaría más valor al producto el cual se desea vender.

- la problemática actual que tiene Brasil con el caso Lula, podría llegar a afectar a Olsen a la hora de entrar a Colombia, dado que la problemática actual, ha generado que el Real Brasileño, se devalúe frente al dólar, lo que podría generar sobrecostos a Olsen.

Conclusiones

La oportunidad de entrar al mercado colombiano con los productos seleccionados bajo la marca Olsen se vuelve una opción. Tomando como referencia el estudio preliminar realizado, ya que se conoce la empresa y el mercado al cual se pretende llegar.

Definiendo los nichos de mercado se enfocara en los centros de atención nivel 1, ya que estos se dedican a la realización de actividades de promoción y prevención de enfermedades, en las cuales se podrán utilizar los productos de la compañía para brindar eficiencia y efectividad a los doctores, y comodidad a los pacientes que sean atendidos en los centros de atención nivel 1.

Incursionar al mercado con dos características claves del producto, implementación y desarrollo abarcando aspectos de competitividad y sostenibilidad en la comercialización de los productos de Olsen productos innovadores, características nuevas que se destacan y diferencian.

Según el Acuerdo de complementación Económica entre Colombia Y Brasil es más fácil generar una preferencia por los productos de la compañía a través de una promoción y distribución agresivas que nos permita llegar a los a los clientes directos que manejen los productos de la marca Olsen.

Bibliografía

- Centros medicos y hospitales.* (2015). Obtenido de Registros:
<http://centrosmedicosyhospitales.com/colombia/Bogota+D.C/bogota>
- Comercio, M. (2014). *MINCOMERCIO*. Obtenido de
<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=30848>
- DANE. (2015). *Investigaciones*. Obtenido de
http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mtsb/bp_MTSB_IV2015.pdf
- Dian. (2013). *Dian*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/servicios/OEE-Documentos/Cuadernos/InversionExtranjeraYTributacionEnColombia.pdf>
- Fintender. (2014). *Analisis de Entorno Sectorial*. Obtenido de
[file://www.findeter.gov.co/descargar.php?idFile=217780](http://www.findeter.gov.co/descargar.php?idFile=217780)
- ibge.gov.br pesquisa.* (2013). Obtenido de
http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa
- Olsen.* (2015). Obtenido de <http://www.olsen.odo.br/es/consultorio-odontologico-infinity-cross-flexes/>
- Pro Colombia.* (2015). Obtenido de <http://www.inviertaencolombia.com.co/>

Anexos

Anexo 1: Posición Arancelaria

Posición Arancelaria	Descripción del Arancel	Gravamen	IVA	Gravamen para Brasil
9018901000	Demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, los de centellografía y demás aparatos electro médicos, así como los aparatos para pruebas visuales.	0%	16%	0%
8713100000	Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, sin mecanismo de propulsión.	10%	0%	0.6%
942909000	Demás mobiliario para medicina, cirugía, odontología y veterinaria, con dispositivos de orientación y elevación; y sus partes.	10%	16%	0.8%

(Fuente: Pro Colombia – 2014)

Anexo 2: Restricciones No Arancelarias

Posición Arancelaria	Descripción del Arancel	Gravamen	Gravamen para Brasil
			Visto Bueno –
9018901000	Demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, los de centellografía y demás aparatos electro médicos, así como los aparatos para pruebas visuales.	Libre	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos Y Alimentos
8713100000	Sillones de ruedas y demás vehículos para invalidos, sin mecanismo de propulsión.	Libre	No Tiene
			Visto Bueno –
942909000	Demás mobiliario para medicina, cirugía, odontología y veterinaria, con dispositivos de orientación y elevación; y sus partes.	Libre	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos Y Alimentos

(Fuente: Pro Colombia – 2014)